

SÉCURITÉ
MIEUX VAUT PRÉVENIR…



MACHINES DANGEREUSES
QUOI DE NEUF ?



N°271
JUILLET 2014

ARTISANS AMBULANTS PLUS PROCHES DE VOS BESOINS

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Moselle



ARTISANS, COMMERÇANTS, OUVREZ LA PORTE À TOUS VOS CLIENTS

Pour rendre votre commerce accessible à tous, nous vous accompagnons dans tout votre projet : diagnostic, travaux, certification et financement .
Plus d'information sur :
www.ouvrezvosportes.fr

Banque Populaire Lorraine Champagne, société anonyme coopérative à capital variable - 3 rue François de Curel - 57000 Metz 356 801 571 RCS Metz - Orias n° 07 005 127. Juin 2014



BANQUE POPULAIRE
LORRAINE CHAMPAGNE
BANQUE & ASSURANCE



ÉDITORIAL



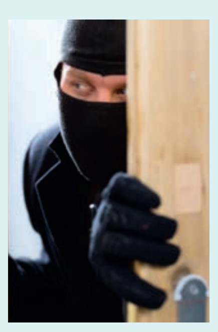
Christian NOSAL
Président de la CMA 57

[D]ans quelques jours commencera la période estivale. Un moment dans l'année où, étrangement, exception faite des activités touristiques, les Français semblent résignés à l'idée d'un pays à l'économie fortement ralentie. Mais pouvons-nous réellement nous le permettre ? Je ne le pense pas. Au contraire, nous devons mettre à profit ces deux mois pour nous inscrire dans de nouveaux projets. C'est la raison pour laquelle vous trouverez dans les pages qui suivent de multiples possibilités de penser au développement de votre entreprise : appel à projet BDI, Concours femme créatrice d'entreprise, participation à la Foire Internationale de Metz, accueil d'un(e) apprenti(e)…
Les possibilités de vous inscrire dans une dynamique entrepreneuriale, seule planche de salut de la vitalité de notre secteur, existent. C'est à nous de provoquer cet élan. Il nous faut être ambitieux et nous en donner les moyens. Se contenter de constater l'état de la conjoncture de notre pays, et en faire la seule justification de résultats en dessous nos attentes, n'est plus tenable. C'est à nous de prendre notre destin en main et d'inverser la tendance. Ensemble, nous en sommes capables. Il suffit d'y croire et de retrouver l'optimisme indispensable à tout projet de développement.

Sommaire

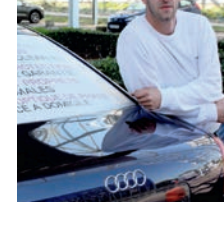
ACTUALITÉ

DOSSIER

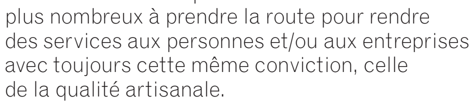


Dissuader, bloquer, ralentir, détecter, interpeller le délinquant, telle est la stratégie de la « prévention situationnelle ». Les forces de l'ordre misent depuis les années 60 sur cet outil pour lutter contre la malveillance.

MÉTIER



Nouvelles activités ou nouvelles prestations, le service à domicile connaît depuis quelques années un développement soutenu. Ils sont de plus en plus nombreux à prendre la route pour rendre des services aux personnes et/ou aux entreprises avec toujours cette même conviction, celle de la qualité artisanale.



PORTRAIT

EN RÉGION

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES NUMÉROS D'**H&M** SUR **WWW.CMA-MOSELLE.FR**



Magazine édité par l'Association pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat Lorrain. Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle, de la Meuse, de la Moselle et des Vosges-Épinal. Rédacteurs en chef : I. MOLIN - L. FEDERSPIEL - D. SIMON - PE. PICHON. Édition déléguée : Édimétiers. Rédaction graphique : Pixel Image - Metz. Maquette : TEMA|presse. Photo de couverture : © Fotolia.com. Dépôt légal : N° 1.042 - Juin 2014. ISSN : 0290-1633. Impression : Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal.





Apprentissage

AYEZ LE **RÉFLEXE FORMATION !**

L'an passé, le nombre de jeunes formés dans les trois CFA de la CMA 57 était en baisse de 2 %. Une tendance que l'on retrouve au niveau national avec un chiffre avoisinant même les 10 %. De quoi inquiéter les responsables de l'artisanat mosellan craignant, à raison, un manque de main-d'œuvre qualifié lorsque la reprise arrivera.

Le rôle d'un maître d'apprentissage est de faire aimer le métier à l'apprenti(e), de lui donner envie de poursuivre, de lui transmettre un savoir-faire, mais aussi des valeurs et des comportements professionnels. Ainsi, il deviendra autonome dans son travail et progressera tout comme il aidera alors l'entreprise qui lui a fait confiance.

Il ne faut donc pas que les artisans renoncent à former des jeunes ou à considérer l'apprentissage comme une variable d'ajustement de leurs charges. Au contraire. La période de ralentissement d'activité des entreprises doit être mise à profit pour consacrer du temps à ceux qui seront demain des salariés qualifiés. Si le maître d'apprentissage assure sa mission et que l'immersion de l'apprenti(e) est bien effectuée, alors l'échec ne peut pas exister. L'apprentissage est une question de savoir-faire, mais aussi de savoir-être, pour l'artisan comme pour le jeune. Si tout le monde agit dans ce sens, alors chacun en tirera profit.

Mieux, certains apprentis, en brillant lors de concours régionaux, nationaux, voire internationaux *(voir pages 10 et 11)*, contribuent à asseoir la notoriété de l'entreprise dans laquelle ils travaillent. Nombreux sont les exemples de ces jeunes qui contribuent au renouveau d'une image et participent à créer une émulation au sein de leur entreprise d'accueil.



DEUX QUESTIONS À MARIE-ROSE BIZZAGLIA
DÉVELOPPEUR DE L'APPRENTISSAGE À LA CMA 57



Une offre peu visible c'est une offre non pourvue.



Vous semblez être inquiète de la situation de l'apprentissage. Pouvez-vous nous en dire plus ?

MRB : Nous sommes en effet devant une situation inédite puisqu'à ce jour, nous avons reçu 50 % de moins d'offres d'apprentissage que l'année dernière à la même époque. Nous recensons à peine 200 demandes ce qui est très faible. De deux choses l'une, soit les chefs d'entreprise ne se sont pas encore préoccupés de trouver un(e) apprenti(e) pour la rentrée de septembre, et c'est alors vraiment le temps de le faire, soit ils ne souhaitent pas en former cette année. Dans ce dernier cas de figure, ce serait beaucoup plus inquiétant pour la pérennité de notre secteur des métiers en Moselle.



Quel message avez-vous envie de délivrer aux chefs d'entreprise ?

MRB : Nous sommes conscients que le contexte économique n'est guère favorable et que les aides à l'apprentissage ont été réduites, mais renoncer à former un(e) apprenti(e) est une erreur. C'est certes un pari sur l'avenir, mais comme la création de leur entreprise en était un aussi. Et pourtant… En recrutant un jeune aujourd'hui, les artisans auront la possibilité de lui expliquer leurs techniques de travail, de lui apprendre à travailler comme ils veulent. La CMA 57 est à leur service pour le recensement et la diffusion de leur offre, mais aussi pour les accompagner dans les démarches administratives du contrat d'apprentissage. Il ne faut pas hésiter à nous contacter (Tél. : 03 87 39 31 14).

Agenda du président

CMA de la Moselle, de Lorraine, de France et de la Grande Région

06.05 - FORBACH - Comité Directeur

15.05 - METZ - CA et AG Socama Lorraine

16. ET 23/05 - METZ - Séance plénière du CESE Lorraine

02.06 - PARIS - Audition au Sénat relative à la modernisation de la législation Alsace-Moselle

10.06 - METZ - Comité Directeur

11.06 - LAXOU - Bureau de la CRMA de Lorraine

13.06 - METZ - Commission Emploi Formation du CESE Lorraine

18.06 - METZ - Commission d'Appel d'offres

20.06 - METZ - Séance plénière du CESE Lorraine

23.06 - METZ - AG APAL

23.06 - METZ - AG de la CRMA de Lorraine

25.06 - METZ - Assemblée Plénière

01.07 - PARIS - CA Fédération Nationale des Socama

02.07 - METZ - Commission des Bâtiments

03.07 - METZ - Jury « Construction du Pôle alimentaire » au Pôle des Métiers de Metz

04.07 - METZ - Réunion de travail avec Bernard Stalter, Président de la CMA Alsace

11.07 - METZ - AG Centre de Ressources Régional de Lorraine

Vie des Associations et Organisations professionnelles

13.05 - THIONVILLE - Inauguration Fête du Pain

14.05 - METZ - Rencontre avec les représentants élus de la Capeb 57

26.05 - METZ - AG Fédération de la Boulangerie région Lorraine

05.06 - SAINT-JULIEN-LÈS-METZ - Anniversaire des 20 ans de la Capeb 57

06.06 - METZ - Rencontre des Présidents des organisations professionnelles « Fabrication » et des élus de la CMA 57

16.06 - THIONVILLE - AG CNPA - Section Moselle

19.06 - METZ - Réunion de préparation de la FIM 2014

Économie

22.05 - METZ - Réunion « Accueil des Chinois » organisée par Moselle Chine Entrepreneurs

26.05 - METZ - Inauguration de la plateforme Innovation de l'Institut Lafayette

28.05 - METZ - Réunion de travail avec Patrick Weiten, Président du CG Moselle

10.06 - METZ - Réunion bilan du colloque « Passerelles pour l'emploi »

20.06 - YUTZ - Inauguration Journée GO !

Formation

12.05 - PARIS - Finale Prix Goût et Santé Apprentis

21.05 - FORBACH - Remise de clés des véhicules PSA au CFA Camille Weiss

12.06 - FORBACH - Conseil de perfectionnement du CFA Camille Weiss

Réceptions - Distinctions Manifestations diverses

10.05 - LUXEMBOURG - Inauguration Foire de Printemps

16.05 - THIONVILLE - Vernissage « Les ArThi'sanales »

23.05 - STIRING-WENDEL - Inauguration de la nouvelle agence Marbrerie Granifor

10.06 - METZ - Remise des Grands Prix du Conseil Général en faveur de l'Artisanat

11.06 - VILLERS-LÈS-NANCY - Remise des Trophées Stars & Métiers

18.06 - Thionville - Commémoration de l'appel du 18 juin

79e FIM (26 sept.-6 oct. 2014)

LA CMA 57 VOUS OFFRE UNE DEMI-JOURNÉE D'EXPO

Depuis plusieurs années maintenant, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle donne aux artisans la possibilité de présenter gratuitement leurs savoir-faire à l'occasion de la Foire Internationale de Metz.

La compagnie consulaire est présente au cœur de la Foire dans un chapiteau (« Le Village de l'Artisanat ») de 700 m² dans lequel sont présentes certaines organisations professionnelles (professionnels du bâtiment, métiers de bouche, des services…).
Au centre de cet espace de valorisation de l'artisanat, la CMA 57 implante une scène de 30 m² sur laquelle elle invite les entreprises qui souhaitent valoriser leur métier.
Ainsi, l'an passé, vitrailliste, poseur de vérandas, tapissier décorateur, prothésiste ongulaire, créateurs de bijoux… se sont relayés durant les onze jours de cette manifestation.



Cette diversité de métiers offerte au regard du public est l'une des clés du succès, tout comme le sont aussi les nombreux concours proposés par les boulangers, pâtissiers, bouchers-charcutiers-traiteurs *(lire page suivante)*.
À chaque édition, le public répond présent lors de ces rendez-vous afin de participer à toutes ces animations proposées.



DEUX QUESTIONS À DOMINIQUE KLEIN
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CMA 57





Pouvez-vous nous rappeler le sens de la présence de la CMA 57 à la Foire Internationale de Metz ?

DK : L'objectif poursuivi est de donner davantage de visibilité au secteur des métiers de la Moselle. La Foire est la plus grande manifestation de l'Est de la France par son nombre de visiteurs, et il nous semble donc important d'y être présents. C'est un rendez-vous populaire qui est ancré dans les traditions des habitants de la Grande Région. Même si nous sommes très attachés à l'innovation comme levier de développement, nous n'oublions pas que les métiers ont une histoire qu'il convient de pérenniser, de montrer aux plus jeunes. Nous essayons donc au travers de cette opération multigénérationnelle de séduire le public.



Est-il possible d'estimer les retombées d'une telle initiative ?

DK : C'est toujours très difficile à dire mais, ce qui est certain, c'est que l'artisanat tient le haut de l'affiche durant 11 jours. Il ne se passe pas une seule journée sans que des médias locaux, régionaux, transfrontaliers, poussent les portes du « Village de l'Artisanat » pour faire des reportages. La Foire accueille près de 220 000 visiteurs et notre chapiteau est donc parcouru par des dizaines de milliers de personnes. C'est devenu un lieu incontournable dans le circuit des visiteurs. Les artisans qui nous rejoignent pour faire des démonstrations l'ont d'ailleurs parfaitement compris.


Des concours aux retombées immédiates.

DES CONCOURS POUR **SE DÉMARQUER**

NOTORIÉTÉ. La Foire Internationale de Metz est en cela intéressante pour les artisans qu'elle leur permet d'aller au contact de clients qui n'auraient pas forcément été vers eux. Mieux, pour les professionnels des métiers de bouche, c'est l'occasion de participer à de nombreux concours (Meilleure Baguette de la Moselle, Meilleure Galette de la Moselle, Meilleur Mille-feuille de la Moselle, Meilleurs produits départementaux et régionaux chez les bouchers-charcutiers-traiteurs, etc.), qui assurent aux lauréats une notoriété très forte et une augmentation immédiate du chiffre d'affaires. Ainsi, lors de la dernière édition, des records de participation ont été constatés, preuve en est de l'attractivité de la formule. En ferez-vous partie cette année ?

Contacts concours 79e FIM
I Fédération Patronale de la Boulangerie :
Frédérique Poiarez - Tél. : 03 87 76 37 34
fede-boulangerie@wanadoo.fr
I Fédération des Bouchers-Charcutiers-Traiteurs et Corporation des artisans Pâtissiers :
Laure Kremer - Tél. : 03 87 32 52 82
federation-bctlorraine@wanadoo.fr

COMMENT EXPOSER **GRATUITEMENT À LA FIM ?**

VISIBILITÉ. Si vous êtes intéressé(e) pour venir présenter votre entreprise au travers d'une démonstration, la CMA 57 met à votre disposition, gratuitement, un espace de 30 m². Situé au cœur de son chapiteau « Le Village de l'Artisanat », cette zone d'exposition vous assure une visibilité auprès de tous les visiteurs. Durant une demi-journée, vous pouvez travailler devant le public, répondre aux questions des personnes intéressées et prendre ainsi des contacts utiles. En votre qualité d'exposant « CMA 57 », vous bénéficierez enfin d'une médiatisation auprès des supports de communication de la Compagnie consulaire mosellane.

Information et inscription (avant le 18 juillet 2014)
Laurent Federspiel - Tél. : 03 87 39 31 84
com@cm-moselle.fr


Exposer gratuitement à la FIM, c'est possible.

COUPON-RÉPONSE FIM 2014

(À RETOURNER AVANT LE 18 JUILLET 2014 À LA CMA 57 – SERVICE COMMUNICATION – 5 BOULEVARD DE LA DÉFENSE – CP 97803 – 57078 METZ CEDEX 3 OU PAR E-MAIL : COM@CM-MOSELLE.FR)

❑ **OUI, JE SOUHAITE EXPOSER GRATUITEMENT À LA 79E FIM DANS « LE VILLAGE DE L'ARTISANAT »**

NOM : ....

PRÉNOM : ....

ADRESSE COMPLÈTE : ....

E-MAIL : ....

TÉLÉPHONE : ....

SITE INTERNET : ....

UN MOSELLAN PRIMÉ À PARIS

CONCOURS LÉPINE. Il y a dix ans, Jean-Louis Hecht, artisan mosellan installé à Hombourg-Haut, ne s'attendait sûrement pas à recevoir un jour le premier prix de ce prestigieux concours. Aujourd'hui, il récolte les fruits des efforts entrepris avec son frère pour inventer un automate capable de distribuer en non-stop, 7 jours sur 7, des baguettes de pain chaudes contre la somme de 1 euro. Une innovation qui plaît au consommateur puisqu'il a déjà installé 20 distributeurs dans l'Est de la France, 3 à Paris, et 4 sont en cours de livraison à Moscou. Avec ses brevets en poche, il s'attaque maintenant au reste du monde…


La baguette vendue est fabriquée par un artisan boulanger.


Christian Nosal incite les artisans à conquérir ce marché.

LES ENJEUX DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

ÉNERGIE. Le mardi 20 mai s'est tenu au Pôle des Métiers de Metz un Forum transnational sur la transition énergétique. Organisée par la CMA 57, en partenariat avec le Conseil Interrégional des Chambres de Métiers de la Grande Région et le Conseil Économique et Social de la Grande Région, cette manifestation a permis aux artisans présents de comprendre les opportunités offertes par ce nouveau marché.
Cette initiative faisait suite à une autre réunion d'information proposée le mercredi 23 avril au Pôle des Métiers de Thionville sur la mention RGE (Reconnu Garant de l'Environnement). Rappelons que depuis le 1er juillet dernier, les particuliers devront faire appel à un professionnel titulaire de ce label pour entreprendre des travaux de rénovation thermique.

Plus d'infos
Jean-François Tonnelier - Tél. : 03 87 39 31 34

DE NOUVEAUX PRÉSIDENTS POUR LES ARTISANS

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES. Après douze années à la présidence de la Fédération départementale des Boulangers-Pâtissiers de la Moselle, Régis Friang vient de transmettre le flambeau à Daniel Seyer. Installé à Phalsbourg et Vice-Président de la Fédération depuis dix ans, il souhaite se faire le chantre de la qualité pour lutter contre la concurrence des enseignes de hard-discount.
Président depuis vingt ans, Jean Nowicki vient, lui également, de céder sa place à Jean-Luc Sornette à la tête de la Corporation des Menuisiers, Charpentiers, Ébénistes et métiers annexes du bois (arrondissements de Metz-Ville, Metz-Campagne, Boulay et Château-Salins). Jean-Luc Sornette, dirigeant de la société éponyme installée depuis trente ans sur l'Actipole de Metz, emploie 18 salariés.


Daniel Seyer et Jean-Luc Sornette viennent d'être élus Présidents.

Information et formation

DES **OBLIGATIONS** POUR LES **TAXIS**

[Ê]tre conducteur de taxi impose certaines obligations dictées par des lois et des décrets. Ainsi, l'obtention d'un certificat de capacité professionnelle sanctionné par un examen est-elle impérative. Dans cette optique, le CFMRL-Lorraine Sécurité Routière organise une **réunion d'information** les samedis 6 septembre et 4 octobre 2014 (de 9 h 30 à 11 h 30) au Pôle des Métiers de Metz. D'autre part, les chauffeurs de taxi ont également l'obligation de suivre un **stage de formation continue** afin d'actualiser leurs connaissances. Ces dernières concernent essentiellement les évolutions législatives et réglementaires applicables aux taxis, mais aussi relatives aux autres activités de transport des personnes, notamment celles de transports de malades assis, services réguliers et à la demande, transports de personnes à mobilité réduite, etc. Le CFRML, en collaboration avec la CMA 57, met donc en place des sessions de formation d'une durée de 16 heures. Cette attestation est valable cinq ans.

Les taxis invités à suivre une formation.



DR

Plus d'infos
CFMRL - Lorraine Sécurité Routière
Tél. : 03 87 29 35 71 - info@cfmrl.com



Prix Goût et Santé

LE CFA DE **METZ** BRILLE À PARIS

Le 12 mai dernier, le CFA Ernest Meyer de Metz a terminé sur la 3e place du podium de la Finale nationale du « Prix Goût et Santé » ouvert à tous les apprentis de France.


Des apprentis messins primés à Paris.

PHOTOS : FOKALSTUDIO PAR KHATIM KETFI & FLORIAN CHAMAILLÉ

Antoine Dormenval, Cynthia Messein, leur professeur Daniel Deslandes, et Vincent Hermann Rosoni *(de gauche à droite sur la photo)* avaient été invités au Pavillon Élysée Lenôtre à Paris pour réaliser leur « Tartine Santé ». Conçue sur la base d'un mariage sucré-salé (cracotte, magret, roquette, pignons de pin, épices…), cette création gustative a su se démarquer parmi les huit autres produits en lice. Engagés dans cette aventure depuis novembre 2013, les apprentis BP Boulangerie et Boucherie voient ainsi leurs efforts récompensés.

Revivez cette finale en vidéo
www.youtube.com/watch?v=TQd3OLFpUeo#t=228



CHAMPION DU MONDE…

Apprenti en Brevet de Maîtrise au CFA Ernest Meyer de Metz et membre de l'Équipe de France Junior technique homme, Sébastien Schoettel vient de revenir du Mondial de la Coiffure à Francfort avec la médaille d'or autour du cou. Rappelons que plus de 50 nations et 1 000 coiffeurs du monde entier étaient engagés dans cette épreuve. Une consécration pour cet ancien apprenti du CFA Camille Weiss de Forbach, originaire de Dieding, qui avait déjà fini sur le podium en octobre dernier lors de la Coupe d'Europe de Coiffure à Moscou.

Revivez cette finale en vidéo
www.m6.fr/emission-66_minutes/videos/11366314-mondial_de_la_coiffure_a_francfort_les_francais_champions_du_monde.html

L'EXCELLENCE FORBACHOISE

OLYMPIADES DES MÉTIERS. Les derniers mois auront permis à de nombreux apprentis de la CMA 57 de briller. Une nouvelle preuve en a été fournie par Éric Foeglé, élève en Bac Pro Maintenance de véhicules automobiles au CFA Camille Weiss de Forbach. Originaire de Bitche, le jeune homme de 17 ans a en effet devancé les dix autres candidats engagés dans les épreuves de la sélection régionale de la 43e édition des Olympiades des Métiers. C'est donc lui qui se rendra à Strasbourg en janvier 2015 pour défendre les couleurs de la Lorraine. Une carrière dans l'artisanat qui s'engage parfaitement pour cet apprenti ambitieux qui vise désormais un BTS, puis la reprise du garage familial.



Un apprenti promis à un bel avenir.

RL



Les artisans sont invités à candidater.

APPEL À **PROJETS BDI 2014**

BÂTIMENT. Il s'adresse aux entreprises artisanales de moins de 250 salariés soucieuses de développer un projet en Moselle dans le domaine de la domotique ou dans le recours aux éco-matériaux dans le bâtiment.
Le CG 57, acteur de cette démarche Bâtiment Durable et Intelligent, soutient ainsi l'émergence de nouvelles activités prometteuses en termes de création d'emplois via le développement de nouveaux produits et procédés. Les lauréats seront accompagnés dans le processus par le CG 57 et seront attributaires d'une subvention à hauteur de 30 % du montant des investissements, dans la limite de 50000 euros par projet. Les candidatures seront examinées lors de deux sessions. La date limite de remise des dossiers est le 30 septembre 2014.

Plus d'infos
Aurélia Grandjean (CG 57) - Tél. : 03 87 37 57 86
aurelia.grandjean@cg57.fr

LE TRAVAIL MANUEL **RÉCOMPENSÉ**

ROTARY CLUB. Le mois dernier, les six Rotary Club de Metz ont mis à l'honneur des apprentis de la CMA 57 pour la qualité de leur travail. En délivrant le « Prix du Travail Manuel » à Julien Didon et Bertrand Milano, le jury a souhaité encourager la formation des jeunes aux métiers manuels. Le premier lauréat, élève en Bac Pro électrotechnique énergie et équipements communicants, s'est vu notamment récompensé pour la 2e place obtenue à la dernière édition des Olympiades des métiers. Le second, qui prépare le Brevet des Métiers d'Art en ébénisterie, s'était quant à lui fait remarquer par la maîtrise de savoir-faire exprimés dans une création exposée au public de la 78e Foire Internationale de Metz. Il souhaite aujourd'hui intégrer la célèbre école parisienne Boulle spécialisée dans le mobilier et l'architecture intérieure.



Des apprentis récompensés à l'Hôtel de Ville de Metz.

Bourse des métiers

UN OUTIL AU SERVICE DES ARTISANS. À chaque parution, votre magazine *Hommes & Métiers* vous propose des annonces d'entreprises artisanales mosellanes à reprendre. N'hésitez pas à les parcourir. Et puis, sachez que vous pouvez vous aussi figurer dans cette rubrique si vous envisagez de vendre votre entreprise. Pour ce faire, contactez la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.

Alimentation

140300015 - METZ-CENTRE PÂTISSERIE-SALON DE THÉ

Cède fonds cause retraite
Superficie : 100 m² (18 places) + cave - Équipements et matériel en bon état - Clientèle fidèle et de passage - Installé depuis 30 ans - Prix : 80 000 euros.

Construction

140400020 - FORBACH ESPACES VERTS

Vends ensemble immobilier comprenant une surface de vente de 1,670 m² + 80 m² de bureaux et de vestiaires + pépinière extérieure de 2 000 m² + parking de 80 places - Terrain de 12 000 m²
Peut convenir à toutes activités.

140400023 - METZ GÉNIE CIVIL ET BÂTIMENT

Vends matériels et clientèle
Axes autoroutiers à proximité
Nécessité pour le repreneur d'être titulaire d'un niveau supérieur dans le domaine.

Ornement, culture, loisirs

140500026 - PANGE FOURNITURES POUR FLEURISTES

Vends fonds et location des murs - Possibilité de rachat des murs - Locaux de 1 000 m² en parfait état - Affaire familiale crée en 1971 - Clientèle fidèle.

Véhicules et transport

140500024 - METZ - TAXI

Vends licence de taxi sur Metz
Possibilité de reprise du véhicule et de l'équipement légal (neuf)
L'équipement légal est compris dans le prix de la licence.

140500025- SAINT-AVOLD RÉPARATION AUTOMOBILE

Cause retraite, vends fonds de réparation automobile franchisé - Création en 1988
Deux salariés plus le gérant
Possibilité d'acquérir les murs
Prix : 160 000 euros.

Habitat et entretien domestique

140100001 - AXE METZ/ THIONVILLE - PRESSING

Vends fonds de commerce pressing-blanchisserie-retouches - Équipement récent, complet et aux normes
Local de 70 m² situé en galerie marchande
Accès et parking faciles.

140100001 - METZ-CENTRE - ACTIVITÉ D'ENCADREMENT

Cause départ en retraite, vends fonds - Local de 60 m²
Loyer : 956 euros TTC/mois
Possible formation par cédant - Prix : 90 000 euros.



Soins à la personne

140400019 - FORBACH INSTITUT DE BEAUTÉ

Vends fonds refait à neuf en 2010 - Valeur : 50 000 euros
Loyer (pour les murs) : 8 160 euros/an.

140400018 - METZ COIFFURE MIXTE

Cause retraite cède fonds - 3 bacs + 3 postes de coiffage
Axe passant à proximité de tous commerces avec facilité de parking - Surface : 60 m² (salon + réserve) - Loyer : 380 euros - Prix : 40 000 euros.

140400021 - SARREGUEMINES COIFFURE MIXTE

Cède fonds - Surface : 52 m²
6 fauteuils et 3 bacs - Matériel bon état - Prix : 30 000 euros.

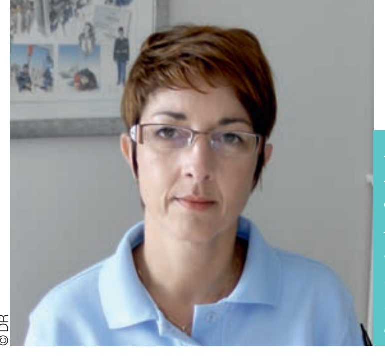
Pour consulter et répondre aux annonces, rendez-vous sur **www.bnoa.net**.
Plus d'infos : CMA 57 - Tél. : 0820 857 057 *(prix d'un appel local)* - secretariat.sc@cm-moselle.fr

Sécurité de votre entreprise

MIEUX VAUT **PRÉVENIR…**

Dissuader, bloquer, ralentir, détecter, interpeller le délinquant, telle est la stratégie de la « prévention situationnelle ». Les forces de l'ordre misent depuis les années 60 sur cet outil pour lutter contre la malveillance. Ses intérêts sont multiples : obstacle à la dynamique de l'attaque, amoindrissement des dommages, moyens d'alerte renforcés, gage d'intervention plus efficace des forces de gendarmerie et de police, accompagnement personnalisé, conseils et solutions concrètes… Mode d'emploi.*

[L]*e délinquant est un être rationnel : il cherche à obtenir le maximum de gain, dans un minimum de temps, avec un minimum de risques »,* rappelle l'Adjudante Fabienne Jeandot, référent sûreté pour le groupement de gendarmerie départementale des Vosges. *« Pour se protéger des actes malveillants, nous allons rendre le site inintéressant en diminuant le gain potentiel, en accumulant les difficultés, en augmentant le risque d'être détecté, identifié, arrêté, pour que le délinquant se dise que* "le jeu n'en vaut pas la chandelle". *Cette stratégie et l'ensemble des mesures pour atteindre ce but constituent* "la prévention situationnelle". *Pour la mettre en œuvre efficacement, les forces de l'ordre ont formé des* "référents sûreté" *à la disposition des citoyens et des entreprises pour leur proposer des solutions visant à renforcer la protection de leur site, à partir de consultations, diagnostics, audits de sûreté. Nous connaissons les modes opératoires des malfaiteurs, c'est pourquoi nous identifions sur les sites des points faibles*



© DR

L'Adjudante Fabienne Jeandot, Référent sûreté pour le groupement de gendarmerie.

que le propriétaire des lieux ne soupçonne même pas. Le but est d'améliorer la sécurité sans recourir pour autant à des systèmes hors de prix, explique Fabienne Jeandot. *Parfois de simples mesures de bon sens suffisent. Notre tâche est d'apporter les solutions adaptées à chacun. Notre intervention est gratuite et non contractuelle : les solutions que nous proposons n'ont pas un caractère obligatoire. »*



© FOTOLIA.FR

Le délinquant recherche le maximum de gain en un minimum de temps.

« C'EST SURTOUT NOTRE MÉTIER QUE NOUS TENTONS DE PROTÉGER

La sécurité est une problématique qui touche très largement notre secteur. En effet en tant que bijoutier, joaillier ou encore horloger, nous sommes des professionels amenés à travailler avec des matières précieuses. Aujourd'hui, le plus grand risque pour nous est devenu le braquage. Il fut un temps ou les cambriolages étaient plus fréquents car les systèmes de sécurité n'étaient pas aussi évolués qu'aujourd'hui, mais à ce jour on est passé des cambriolages aux braquages, qui sont souvent très traumatisants pour les victimes. Je n'ai jamais subi de braquage, c'est une chance car c'est une opération qui est de plus en plus répétée dans notre secteur. Alors, pour dissuader au maximum les malfaiteurs, nous multiplions les installations de sécurité dans nos ateliers et nos boutiques : on retrouve des alarmes, portes blindées, coffres-forts, radars, caméras et, bien souvent, un lien est directement fait avec la police en cas de problème. La sécurité est une donnée que nous essayons de maîtriser au maximum pour nous protéger de toutes agressions, mais au-delà de tout ça, c'est le métier que nous essayons de protéger.



© DR

Max Bernard Mathieu, Président du Syndicat de la Bijouterie et Horlogerie de la région Lorraine, et Lucie Perrenet, qui reprendra bientôt l'atelier du joailler.

à savoir…

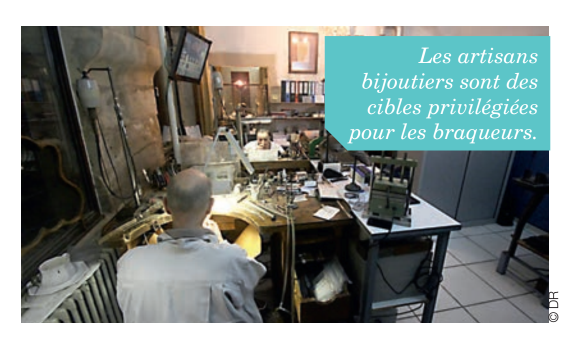
QUE FAIRE EN CAS D'AGRESSION ?

LA POLICE NATIONALE ET LA GENDARMERIE RAPPELLENT SIX RÈGLES

- **Ne pas s'opposer physiquement :** le comportement de la personne agressée conditionne celui de l'agresseur. Le calme et le sang-froid peuvent limiter les actes de violence. Dans tous les cas, votre vie est plus importante que vos biens.
- **Cherchez à mémoriser le signalement de l'agresseur :** sexe, âge apparent, vêtements, signes distinctifs, corpulence, cheveux, type d'arme, objets qu'il a touchés, direction et moyens de fuite, véhicule (marque, modèle, couleur, immatriculation…).
- **Dès le danger écarté, composez rapidement le 17 :** indiquez clairement l'objet de votre appel, qui vous êtes, votre adresse et les éléments dont vous disposez.
- **Dans l'attente des enquêteurs, ne touchez à rien :** fermez votre commerce, n'ajoutez pas de traces sur les lieux de l'infraction.
- **Demandez aux témoins de rester sur place** ou relevez leurs coordonnées.
- **Déposez plainte :** vous serez conseillé.



Dossier



Les artisans bijoutiers sont des cibles privilégiées pour les braqueurs.

© DR

LE B.A-BA POUR PRÉVENIR LA DÉLINQUANCE

La mise en place des obstacles (résistance, dissuasion, détection, alerte) concerne les trois espaces qui définissent la zone jusqu'à la cible :

- **la périphérie :** de l'extérieur jusqu'à la clôture ou la façade, celle-ci non comprise ;
- **la périmétrie :** de la clôture jusqu'à la façade (non comprise) ;
- **la volumétrie :** l'intérieur, porte incluse.

L'efficacité du dispositif repose sur la combinaison d'éléments techniques (résistance mécanique, éléments de détection, gestion d'une alerte), humains et organisationnels. En effet, si les éléments techniques sont incontournables, ils doivent s'accompagner de mesures concrètes et de procédures claires comprises et partagées par le personnel et contrôlées par vous.

WWW.REFERENTSURETE.COM : UNE MINE D'INFORMATIONS

Le site proposé par la gendarmerie nationale permet de découvrir en détail les éléments techniques, humains et organisationnels à votre disposition pour améliorer la sûreté dans votre entreprise. 24 fiches thématiques sont à votre disposition, regroupées autour de quatre thèmes :

- **Résistance mécanique** (rideaux roulants, vitrage, portes, clôtures, coffres-forts…).
- **Détection** (barrières infrarouges, volumétrie et périmétrie, centrale d'alerte…)
- **Vidéoprotection** (caméras, transmission, enregistreur etc.). Sachez que la mise en place d'une vidéoprotection, outil apprécié par les forces de l'ordre parce que dissuasive et utile dans les suites de l'enquête, implique des obligations (prévenir ses salariés par exemple).
- **Moyens divers** (contrôle d'accès, implication humaine, éclairage, générateur de fumée…).

Le site propose également des fiches conseil à l'attention de différents publics : particuliers, commerces, entreprises, collectivités. Dans les catégories commerces et entreprises, des fiches spécifiques sont dédiées à des types de commerce (bijouteries, concessions automobiles…) et à des problématiques particulières : protection des chantiers, sûreté-intelligence économique et protection numérique, vidéoprotection dans l'entreprise, etc.

Vidéoprotection : consultez le dossier spécial proposé par la police nationale sur www.interieur.gouv.fr/Videoprotection.



ILS SAVENT QU'ON NE SE LAISSE PAS FAIRE…

Cela fait 22 ans que je suis artisan taxi. J'ai donc forcément pas mal de recul sur la question de notre sécurité. J'ai le sentiment que nous ne sommes pas plus menacés hier qu'aujourd'hui. D'ailleurs, nous ne pourrions pas exercer notre métier si tous les matins nous avions une boule au ventre. Notre meilleure sécurité, c'est notre solidarité corporative. Les gens savent que les chauffeurs de taxi ne se laissent pas faire. Du coup, ça se passe plutôt bien. D'autre part, depuis janvier 2014, notre groupement a investi dans un système de localisation GPRS qui nous sert pour recevoir les courses de notre standard téléphonique, mais qui permet également à notre centrale et aux autres taxis de savoir où nous sommes. Aussi, en cas de problème, nous appuyons sur un bouton d'alarme et tous nos collègues répliquent rapidement. C'est très efficace.



Christian Nicolas, artisan taxi à Metz (57).

© CMA 57

UN CAMION A ÉTÉ VOLÉ DANS L'ATELIER

Je suis arrivé un matin à l'atelier, le camion avait été volé avec le matériel, les matériaux préparés de la veille et le plein du réservoir. Ils ont cassé les « agglos » pour accéder au mécanisme du volet roulant de l'atelier. À l'époque, je n'avais pas d'alarme. On n'a jamais retrouvé les voleurs. Mes voisins ont vu le véhicule partir en trombe vers 20 heures, tous feux éteints. Ils ont pensé que c'était moi qui conduisais. J'ai constaté le vol vers 6 heures du matin, je pense qu'ils avaient déjà passé la frontière. La gendarmerie pensait que ce n'était pas des Français. Un mois et demi après, nouveau cambriolage, cette fois, ils m'ont dérobé du petit matériel, niveau laser, PC… Là ils sont passés par la fenêtre qu'ils ont forcée avec un pied-de-biche. Au niveau des assurances, je n'ai pas à me plaindre des remboursements tant au niveau du montant que de la rapidité pour le premier vol. J'ai pu racheter un camion, les matériaux…, très rapidement, sans entraver mon activité. Pour le deuxième je n'ai rien touché, le préjudice était trop faible. C'est clair qu'il faut être correctement assuré, c'est très important. Et puis si je peux donner un conseil aux autres artisans s'ils sont victimes d'un vol, ne rien toucher, ne pas laisser entrer les salariés dans l'entreprise sinon les relevés d'empreintes et l'enquête deviennent plus compliqués.


© DR

Alain Bertaud, dirigeant associé, SARL Pierre et Habitat à Lavallée (55).

CONTACTS RÉFÉRENTS SÛRETÉ

Difficile de décrire un dispositif type car tout dépend de votre activité, de vos modes de fonctionnement, de votre lieu d'implantation. Ainsi, pour choisir dans cette panoplie les dispositifs les plus adaptés à votre situation et créer une articulation efficace entre eux, les conseils du référent sûreté seront bien utiles et éviteront des frais exorbitants et le risque d'une protection mal adaptée. Police nationale et gendarmerie nationale pilotent ensemble le dispositif référent sûreté. Leurs spécialistes formés aux techniques de prévention situationnelle sont à votre disposition sur l'ensemble du territoire. Adressez-vous au poste de gendarmerie ou de police le plus proche pour connaître les modalités d'intervention du référent sûreté de votre commune.

à savoir…

LA PROTECTION DES CHANTIERS

Les chantiers de construction quels qu'ils soient, où se concentrent engins, équipements lourds, métaux, carburant sont souvent la cible d'actes délictueux liés notamment à la difficulté de protéger les sites et à la hausse du coût des matières premières. Les périodes sensibles sont la nuit et les week-ends. Les forces de l'ordre recommandent « une culture de sécurisation » au sein de l'entreprise en complément d'une panoplie de mesures techniques.

Le site **www.referentsurete.com** propose une fiche spécifique sur les mesures à déployer face aux risques. En voici quelques extraits :

- Désignez un coordinateur sûreté.
- Responsabilisez vos employés à la gestion des biens et à la fermeture du chantier.
- Fixez en interne toutes les mesures de sécurisation sous forme d'instructions et procédures.
- Organisez une bonne gestion des clés.
- Accordez de l'attention à l'aménagement du chantier (accès, éclairages…).
- Marquez le matériel.
- Dressez un inventaire détaillé de l'ensemble du matériel (un formulaire permet de faire ce recensement).
- Prévenez les forces de l'ordre du chantier, de son importance et de sa « sensibilité ».
- Protégez vos engins de chantiers de préférence avec un système antidémarrage plutôt qu'un coupe-circuit. Marquez-les de façon bien visible et faites le plein en carburant en début de semaine.
- Laissez des portions de clôture transparentes pour faciliter la surveillance des patrouilles (sur la partie haute de 1,50 m à 2,30 m).
- Rangez le matériel en fin de journée dans un endroit sûr et fermé à clé, stockez les matériaux de valeur dans une zone hors d'atteinte mais dégagée, facile à surveiller.
- Retirez les échelles.
- Optez pour un éclairage à détection de présence, positionnez une protection vidéo, mettez des barrières infrarouges.



Dossier

ADOPTEZ LES BONS RÉFLEXES ANTIVOL : LES CONSEILS DE MAAF ASSURANCES

Il y a environ un cambriolage toutes les deux minutes. Quelques mesures simples peuvent contribuer à réduire les risques. Que vous sortiez pour toute une journée ou seulement pour un court moment, prenez les mêmes précautions :

- Fermez vos fenêtres et verrouillez vos portes.
- Ne laissez jamais vos clés sous le paillasson ou un pot de fleurs.
- Ne laissez pas une échelle dehors.
- Assurez-vous qu'aucun objet pouvant attirer la convoitise n'est visible à travers une fenêtre.
- Simulez une présence en laissant une lumière intérieure allumée.

Si vous vous absentez plusieurs jours :

- Vérifiez que vos portes-fenêtres et volets sont soigneusement verrouillés.
- Demandez à la Poste, à un voisin ou au gardien d'immeuble de conserver votre courrier : une boîte à lettres débordante signale une longue absence.
- Évitez de mentionner votre départ sur votre répondeur : faites plutôt un transfert d'appel.
- Si possible (si vous avez une personne de confiance dans votre entourage), demandez à ce que vos volets soient régulièrement ouverts ; votre maison paraîtra habitée.
- De même, si une personne vient arroser les plantes, conseillez-lui de ne pas venir à heure fixe ; cela pourrait renseigner les voleurs sur le moment propice pour passer à l'action.
- Déposez en lieu sûr (à la banque) vos bijoux, argent, objets précieux.
- Vous pouvez également signaler votre absence au commissariat ; des patrouilles peuvent parfois être organisées.

Et lorsque vous êtes tout simplement chez vous ?

- Utilisez aussi vos moyens de protection : fermez votre porte d'entrée à clef, ne laissez pas une clé sur la serrure intérieure d'une porte vitrée.
- Ne laissez pas une fenêtre ouverte dans une pièce que vous ne pouvez surveiller.
- Si possible : équipez votre porte d'un entrebâilleur, installez un éclairage extérieur automatique. Sur votre boîte aux lettres, n'indiquez que votre nom de famille.

Pour les personnes seules ou âgées, cibles souvent privilégiées :

- N'ouvrez pas à des personnes inconnues.
- Utilisez l'entrebâilleur.
- Ne vous laissez pas tromper par un uniforme et demandez une carte professionnelle ; si vous avez un doute, ne la faites pas entrer (ou appelez un voisin afin qu'il soit aussi présent).
- Sur votre répondeur téléphonique, soyez prudent : n'annoncez pas Monsieur ou Madame.

Pour tous : pensez au système de télésurveillance et télé-alarme qui permettent d'alerter les secours en cas d'agression comme de malaise.

* Notamment vols à l'étalage, vols avec effraction, vols à main armée, vols avec séquestration, vols avec violences.

Dix astuces pour prévenir les risques

Attention aux affiches ou stores masquant les parties vitrées de votre point de vente ou bureau : ils vous empêchent d'être visibles de la rue et de voir qui arrive. Sans cette visibilité, les passants ne remarqueront pas qu'il se passe quelque chose d'anormal.

Même principe avec vos clôtures Ne vous murez pas : si vous créez une clôture aux abords de votre entreprise, utilisez un treillis métallique de 2,30 m pour dissuader de passer au-dessus, et ajoutez une haie végétale de 1,50 m assez large pour compliquer l'accès au grillage.

Informez votre personnel de la stratégie mise en œuvre et impliquez-les dans le respect des protocoles de sûreté. Attention notamment aux fumeurs qui oublient de refermer derrière eux les portes, voire les issues de secours utilisées pour aller fumer à l'extérieur des locaux.

Si vous vous trouvez sur **un site qui regroupe plusieurs entreprises ou commerces,** dites-vous que les cambrioleurs s'en prendront à celui qui présentera le moins d'obstacles : il deviendra de ce fait une cible privilégiée.

Si votre commerce ou atelier, de par son activité, son emplacement géographique ou la rareté ou préciosité des matières employées, est un lieu à risques, la mise en place d'un **« code de bonne arrivée »** peut permettre de donner l'alerte en cas de problème.

LE DIAGNOSTIC AVEC UN RÉFÉRENT SÛRETÉ



© DR

Le Capitaine Alain Meltz, référent sûreté à Saint-Dié-des-Vosges.

Alain Meltz, Capitaine de Police, chef de l'Unité de sécurité de proximité et référent sûreté à Saint-Dié-des-Vosges.
Notre intervention a pour but de réduire la vulnérabilité des sites.
Une des trois prestations que nous proposons gratuitement aux entreprises est de nous rendre sur place pour faire l'inventaire des risques. Nous préconisons des dispositifs adaptés à la situation géographique et à l'activité de l'entreprise. Nous prenons en compte la législation et la réglementation en vigueur, nous nous assurons du respect des libertés publiques (il faut être vigilant sur les installations et notamment la vidéoprotection qui peut s'avérer inexploitable pour vice de procédure si on ne respecte pas les règles d'implantation). Nous veillons au respect des impératifs en termes d'accessibilité des personnes à mobilité réduite et aux exigences formulées par les compagnies d'assurances. Par exemple, les obligations d'un buraliste ne sont pas les mêmes que celles d'un bijoutier. Nous évaluons avant de faire nos préconisations, le rapport coût du matériel/valeur des biens à protéger. Nous nous assurons que la démarche que nous envisageons de mettre en place sera acceptée par les équipes ayant à travailler dans l'établissement. Si l'on sécurise un point d'accès, il faut que le dispositif n'entraîne pas de contrainte supplémentaire dans la vie quotidienne des employés, sinon le système risque d'être contourné et donc rendu inopérant. Le regard de l'expert est essentiel. Des personnes non averties risquent de mettre en place des systèmes contre-productifs : j'ai vu un jour un coffre-fort posé au sol, non fixé, dans un local non fermé à clé dans une zone de grand passage et visible de la clientèle.
À la suite de notre visite, nous établissons une stratégie de sûreté du site. La phase de validation des préconisations passées, nous créons en interne une fiche réflexe avec des procédures spécifiques qui facilitent l'intervention des forces de l'ordre en cas de problème. Aujourd'hui, la menace du braquage occasionnel se renforce : il faut se montrer vigilant et faire preuve de bon sens. Sans aller jusqu'au diagnostic ou à l'audit, la consultation est déjà un excellent moyen, rapide et efficace, de vérifier son niveau de sûreté. Pour obtenir l'intervention d'un référent sûreté, il faut adresser votre demande à la Direction départementale de la sécurité publique de votre département. Pour la gendarmerie, cette démarche s'effectue auprès du groupement départemental.

Ne gardez jamais une grosse somme : faites 2 à 3 dépôts par jour, varier les horaires et les itinéraires et, surtout, ne partez pas avec la recette à la fermeture : la plupart des effractions se font un peu avant la fermeture du point de vente ou à l'ouverture.

Lorsqu'une personne suspecte entre dans vos locaux ouverts au public, **regardez-la**. Cette action anodine sera aussi dissuasive que pratique si, en cas de passage à l'acte, vous deviez décrire cette personne dans le cadre d'une enquête.

Un bon éclairage extérieur apporte aux usagers un sentiment de sécurité et complique l'approche du délinquant. Pour des questions d'économies, la détection de présence pour activer l'éclairage permettra d'attirer l'attention. Le faisceau lumineux doit être orienté vers le sol.

Si un cambrioleur passe **plus de 5 min. à crocheter la serrure** de la porte d'accès à vos locaux, il laisse tomber. La marque A2P de 1 à 3 étoiles vous indique le temps de résistance de l'organe de verrouillage. Vérifiez aussi l'ensemble du système porte qui englobe l'ouvrant.

Vous n'êtes pas sûr de la qualité de la protection de votre site d'activité, de votre commerce ou votre atelier ? **Demandez conseil au référent sûreté** de votre périmètre : il examinera avec vous la situation en tenant compte de vos activités, de votre organisation…



Un concept de restauration rapide de qualité.

Métier

Artisans ambulants

PLUS PROCHES DE VOS BESOINS

Nouvelles activités ou nouvelles prestations, le service à domicile connaît depuis quelques années un développement soutenu. Ils sont de plus en plus nombreux à prendre la route pour rendre des services aux personnes et / ou aux entreprises avec toujours cette même conviction, celle de la qualité artisanale.

Ils ne manquent pas d'imagination pour trouver des marchés de niche. La plupart ont aménagé leur camion pour transporter leurs équipements et livrent un service au plus près des lieux de vie ou de travail de leur clientèle.

LE RETOUR DU KGB À NANCY

Il y a près d'une année, Yann et Cathy Schlesser ont décidé de raccrocher les palmes et bouteilles de l'école de plongée sous-marine qu'ils dirigeaient dans le Sud de la France. Ils prennent alors la direction du Nord-Est dont ils sont originaires, pour sillonner les routes lorraines à bord du « KGB », entendons par là « Kmion Gourmet Burger ». Un concept de restauration rapide pour les amateurs de produits de qualité, de saveurs et de préparations authentiques. Bref, la frite décongelée, la cuisine micro-ondes et autres avatars de la gastronomie véhiculée ne figurent pas au menu. Yann explique : *« Nous cuisinons tout ce que nous proposons, des burgers, des frites fraîches, des salades composées et des desserts maison. Ici tout est 100 % artisanal et cuisiné avec des produits de qualité et frais. »* On apprend également sur leur site internet que le couple d'artisans fabrique les pains de ses burgers, du pétrissage à la cuisson, hache la



Le nettoyage de véhicules sur site : un service particulièrement apprécié !

viande du matin à partir de morceaux entiers (de la viande race limousine issue des pâturages meusiens s'il vous plaît !) et mijote ses propres sauces avant de prendre la route. Un KGB on ne peut plus transparent. Si l'activité n'est pas nouvelle, elle méritait cependant d'être soulignée dans la mesure où elle mobilise les savoir-faire et les valeurs de l'artisanat.

UN VÉHICULE COMME NEUF, CHEZ SOI

Quant à Éric Berard de l'entreprise Wash One, il transporte dans son camion une citerne d'eau de 300 litres, un nettoyeur haute pression, un groupe électrogène et de multiples produits d'entretien pour les extérieurs et intérieurs de véhicule.
Son créneau est carrément différent mais tout aussi pratique pour une clientèle qui ne cesse de croître depuis plus de trois ans. Il assure l'entretien des camions et voitures des flottes d'entreprises, des agences de location, des concessionnaires automobiles et des particuliers. Un vrai métier pour ce passionné de belles carrosseries qui redonne à chaque véhicule une nouvelle jeunesse et des odeurs de neuf. Un créneau d'ailleurs également choisi par Alexandre Rey (Clean & Fresh) à Metz, mais avec une technologie un peu différente trouvée de l'autre côté de l'Atlantique.
En complète autonomie, ces deux chefs d'entreprise travaillent sur tous les sites et s'adaptent aux contraintes de leurs clients pour intervenir lorsque les véhicules sont disponibles. Leur service est particulièrement apprécié par les entreprises qui disposent de véhicules impeccables sans avoir à se détourner de leur cœur de métier.

LE SAMU DE L'INFORMATIQUE

Si les activités ne sont pas forcément nouvelles, le service à « domicile » ou sur site permet de capter de nouveaux marchés et même parfois d'en faire l'identité forte de son entreprise. Au déplacement sur site s'ajoute souvent l'idée de service immédiat. Il en est ainsi de l'entreprise de dépannage informatique « Samu-informatique » qui n'hésite pas à s'inspirer de l'intervention des urgentistes à domicile pour vous sauver des désagréments de la panne informatique.
Gilles Salmon et Martial Morvan interviennent chez les particuliers pour éradiquer des virus, changer un composant, connecter un nouvel ordinateur ou une box, ajouter de la mémoire… Dans tous les cas, les clients sont aux petits soins, bénéficient de conseils pratiques et d'une grande transparence sur les tarifs.
Martial précise : *« Pour recevoir quelqu'un chez soi et mettre à disposition son ordinateur avec ses photos personnelles et autres données, il faut avoir confiance. Nous avons une déontologie. De la même façon, nous proposons toujours des devis dans les premières minutes d'intervention. Les gens n'ont pas à avoir de mauvaises surprises »*. Il ajoute : *« Notre objectif n'est pas de vendre du neuf, nous aimons bidouiller et récupérer les données que les gens croyaient perdues, c'est toujours très gratifiant. En cela, je considère que nous sommes des artisans de l'informatique. »*
Gilles développe : *« D'ailleurs, pour être transparents avec les clients, nous avons établi des forfaits pour les opérations les plus courantes. »*
Gilles et Martial sont très attachés à la dimension humaine de leur travail, en intervenant à domicile, bien plus que de dépanner, ils partagent leur expertise en conseillant les gens sur les logiciels qui peuvent être gratuits



Des artisans qui partagent leur expertise.

et correspondre à leurs attentes. En plus de leur activité de dépannage, ils créent des sites Web pour les professionnels et font de la vente de matériels d'occasion.

PHOTOGRAPHE À DOMICILE, CHOISISSEZ VOTRE CADRE

Noëlla Barras est photographe professionnelle pour le Studio Vilair Scherr à Épinal. Depuis quelques années, elle est de plus en plus sollicitée pour faire des clichés à domicile. Globalement, les clients veulent personnaliser davantage leurs photos et le studio offre des possibilités limitées. Ils choisissent alors leur intérieur ou des cadres qui marquent leur sensibilité. Et puis, il y a les femmes qui viennent d'accoucher et ne souhaitent pas se déplacer avec le bébé ou encore les artisans qui veulent être photographiés dans leur atelier avec leurs réalisations. Une aubaine pour cette passionnée de photographie qui accueille avec enthousiasme l'évolution de son métier. *« Les gens me contactent avec des idées en tête, ils choisissent des accessoires, veulent être photographiés avec leurs animaux de compagnie… J'ai plaisir à découvrir leurs goûts, leurs passions et leurs cadres de vie. Pour moi, c'est une forme de challenge, je conserve mon style mais je dois inventer à chaque fois des mises en scène qui correspondent à leurs attentes »*, explique-t-elle avec enthousiasme.

FIDÉLISATION DES CLIENTS

L'activité itinérante suppose une communication plus prospective. Éric bénéficie d'une clientèle de fidèles et poursuit ses démarches de prospection auprès de clients ciblés.
Le studio Vilair Scherr possède sa boutique et propose à sa clientèle ses prestations à domicile. Noëlla, photographe portraitiste attitrée de l'entreprise, est connue pour ses actions menées avec la SPA. Elle bénéficie d'une certaine notoriété pour les photographies qui mettent en scène les animaux domestiques. Tout comme Yann et Cathy, elle est très présente sur le sur le net avec un site, un blog et un compte Facebook.
Nos amis du KGB communiquent au quotidien sur les réseaux sociaux pour indiquer à leurs abonnés leur emplacement et la carte du jour.



Noëlla se doit d'inventer à chaque fois de nouvelles mises en scène.

Gilles et Martial de la société « Samu-Informatique » ont multiplié les insertions dans la presse gratuite et ont imaginé des formules de forfait et d'abonnement.
Ils ont par exemple mis en place l'abonnement à un euro par jour pour une sérénité informatique quotidienne. L'entreprise intervient alors « gratuitement » et prête un ordinateur de courtoisie aux intéressés si un passage en atelier s'impose.
Le bouche-à-oreille fonctionne également et la vitrine remplit tout aussi bien sa fonction pour attirer de nouveaux clients.
Le service à domicile s'est adapté à l'évolution de notre société et aux nouvelles pratiques. Il a inspiré de nombreuses entreprises artisanales, lesquelles ont créé et développé de nouvelles activités. Toutes ces expériences ont préservé, voire même enrichi, la proximité avec une clientèle qui reconnaît les valeurs de l'artisanat.

Alexandre Rey, Fresh & Clean - Metz

UN SAVOIR-FAIRE BRILLANT

L'une des valeurs de l'artisanat est la proximité. Elle se trouve aujourd'hui renforcée par l'émergence de nouvelles activités où des artisans viennent chez vous, voire sur votre lieu de travail, pour vous apporter leur savoir-faire. Nous sommes partis à la rencontre d'Alexandre Rey, l'un de ces précurseurs qui offrent au secteur des métiers un nouveau visage…

[U]ne fine silhouette, une bonhomie naturelle et une satisfaction non dissimulée d'apporter un service de qualité, c'est ainsi que nous pourrions résumer cet échange avec notre artisan mosellan.

Alexandre Rey fait partie de ces entrepreneurs que la vie n'a pas gâtés, mais qui ont eu très tôt la volonté de changer le cours de leur destin : *« Je suis issu d'un milieu populaire où la notion de travail est essentielle. Enfant, j'ai constaté que la vie professionnelle ne faisait pas de cadeau. Je me suis alors juré de faire tout ce que je pouvais pour rendre mes parents fiers de moi. »*

À 20 ans, il se lance dans l'aventure de la création d'entreprise avec un ami d'enfance. Regroupant leurs économies, ils louent un camion de 20 m^3 et démarchent des magasins de meubles haut de gamme pour assurer les livraisons des commandes des particuliers : *« L'univers du luxe et les services à la personne m'ont toujours attiré. J'aime être au contact des gens et partager un instant de vie avec eux »*, argumente Alexandre. Une motivation et une convivialité qui font mouche et lui permettent rapidement de se créer un beau carnet d'adresses. Les commandes s'enchaînent pendant plusieurs années. La vie défile alors très vite et, avec ce constat, le regret de ne pas profiter de ses belles années de jeunesse. Il s'accorde une pause. Oscillant entre bonnes et mauvaises expériences, en France et à l'étranger, il marche sur le fil de son existence en veillant à toujours en tirer des leçons : *« Dans la vie on commet des erreurs, mais elles sont toujours profitables. On apprend souvent beaucoup plus d'un échec »*, analyse Alexandre.

LE CONCEPT AMÉRICAIN QUI FAIT TILT

D'aventure en aventure, il se forge une identité et un moral d'acier pour tenir la promesse qu'il s'est faite pour ses parents. Alexandre reprend sa marche en avant et offre ses services pour tous types de transports, déménagements, livraisons… Ses nombreux contacts lui permettent de réussir de jolis coups comme le transport des pièces de l'exposition Ben au Château de Malbrouk, et d'autres collaborations avec Shimoni Gallery, la Foncière des Régions, etc.



Alexandre s'appuie sur une technologie novatrice dont il garde les secrets…

Mais c'est finalement au détour d'un voyage anodin aux États-Unis qu'il tombe sur un concept de nettoyage de véhicules qui *« lui fait tilt »*. Il rentre en France, étudie le marché et finit par lancer, en janvier dernier, sa société en assurant cette prestation à domicile ou en entreprise.

Une technologie innovante et une disponibilité de tous les instants lui assurent un décollage très rapide : *« Je ne m'attendais pas à un engouement aussi fort. Les particuliers comme les entreprises apprécient le fait que nous venions à eux. C'est novateur et ils en redemandent. »* Concessionnaires automobiles, golfs, sociétés de locations de véhicules et autres clients le testent et lui proposent des commandes de plus en plus conséquentes.

Et maintenant ? Paradoxalement, la réussite rapide d'un projet peut se révéler être une difficulté car elle impose l'embauche de personnel et d'autres décisions structurantes périlleuses.

Les prochains mois seront donc décisifs pour Alexandre et sa nouvelle entreprise de services à la personne. Mais, nul doute qu'en gardant le même professionnalisme, la même intuitivité et sa bonne étoile, il devrait faire briller autre chose que des voitures : les yeux de ses parents…

Machines dangereuses

QUOI DE NEUF POUR LES **JEUNES TRAVAILLEURS ?**

La réglementation sur les travaux interdits et réglementés pour les jeunes, d'au moins 15 ans et de moins de 18 ans en formation professionnelle, vient de changer. On vous dit tout…

QUI EST CONCERNÉ ?

Les entreprises et les établissements de formation professionnelle.
L'âge d'admission des jeunes au travail est fixé à 16 ans. Toutefois, à partir de 15 ans au moins, les jeunes en formation professionnelle peuvent effectuer une formation professionnelle en alternance, donc en entreprise.
La loi de la protection de la santé des jeunes travailleurs s'applique aux :

- apprentis,
- jeunes embauchés (sous contrat de professionnalisation),
- stagiaires en formation professionnelle,
- élèves en enseignement professionnel,
- élèves entrés dans le dispositif d'initiation aux métiers en alternance (Dima).


© FOTOLIA.FR

Et également aux :

- jeunes employés (le week-end ou pendant les vacances),

QUE DOIVENT FAIRE LES ARTISANS ?

1RE ÉTAPE

L'employeur doit procéder à l'évaluation des risques et transcrire cette évaluation dans un **document unique**. Cette évaluation va lui permettre de respecter la réglementation qui vise les jeunes de moins de 18 ans.

2E ÉTAPE

Les mineurs peuvent être amenés, dans le cadre de leur formation, à effectuer des tâches qui figurent sur la liste des travaux interdits et réglementés. Avant qu'ils n'interviennent, l'employeur doit impérativement obtenir une dérogation de l'Inspecteur du travail. La procédure de dérogation est désormais collective, et non plus individuelle. Elle concerne l'ensemble des jeunes accueillis sur le lieu de formation de l'entreprise, et non plus le jeune lui-même. L'autorisation délivrée par l'Inspecteur du travail est valable trois ans. Une actualisation des données est possible à tout moment durant cette période d'autorisation. Elle est à envoyer à l'Inspecteur du travail.

3E ÉTAPE

Afin de protéger la santé et la sécurité des jeunes travailleurs, l'employeur doit recueillir pour chaque jeune un avis spécifique de son médecin du travail compétent. Ces visites médicales sont à effectuer chaque année.

4E ÉTAPE

L'employeur est tenu d'informer l'Inspecteur pour chaque mineur accueilli dans l'entreprise et affecté aux travaux en cause, il doit réactualiser cette information une fois par an pour l'avis médical.

Deux types de formulaires sont disponibles pour ces deux dernières étapes. Ils sont accompagnés d'une notice d'utilisation :

- Information obligatoire pour chaque jeune, âgé d'au moins 15 ans et de moins de 18 ans, en formation professionnelle accueillis dans l'entreprise ou dans l'établissement.
- Demande de dérogation aux travaux réglementés en vue d'accueillir des jeunes mineurs d'au moins 15 ans et de moins de 18 ans.

Cette procédure intègre une réelle démarche de prévention des risques professionnels en vue d'éviter les atteintes à la santé et la sécurité des jeunes. Elle tend à leur offrir les meilleures conditions de formation professionnelle qui permettra de qualifier la future population active.

- enfants employés chez un membre de la famille, sous l'autorité du père ou de la mère ou du tuteur.

QUELS SONT LES RISQUES VISÉS ?

- **Les accidents du travail**

Les accidents du travail et accidents du trajet sont plus fréquents chez les jeunes. Pour cette raison, le législateur a interdit aux jeunes certains travaux ainsi que le travail sur certaines machines dangereuses. Les accidents de manutention doivent être limités par le respect strict de la limitation du poids des charges portées.

- **Les maladies professionnelles**

Elles dépendent de la nature de l'apprentissage. Le législateur a interdit l'exposition des jeunes à un certain nombre d'agents chimiques ou physiques.

- **Autres**

Pathologie rachidienne (lombalgie, cervicalgie, etc.) et articulaire lors du port de charges lourdes, alors que la croissance n'est pas achevée.

QUELLE PROTECTION ?

Les jeunes s'exposent à des risques particuliers en raison de leur âge, de leur inexpérience en milieu professionnel, de leur manque de formation et d'information. Ils ont donc besoin de conseils judicieux, d'informations et d'une surveillance, mais aussi d'emplois adaptés, sûrs et sains. Il est nécessaire de les préserver contre les atteintes à leur santé et leur sécurité au travail.
En conséquence, l'affectation des jeunes aux travaux les plus dangereux doit être autorisée uniquement pour les besoins de leur formation professionnelle.

QUELLES SONT LES SANCTIONS ?

Si la réglementation n'est pas respectée les risques encourus sont :

- une amende,
- une condamnation pénale en cas d'accident.

Pour vous aider, consultez les liens suivants :
- www.travailler-mieux.gouv.fr
- www.travailler-mieux.gouv.fr/Protection-de-la-sante-des-jeunes.html

Contacts
- Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Meurthe-et-Moselle
Tél. : 03 83 95 60 60 - chambre-métiers@cm-nancy.fr
- Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Meuse
Lætitia Hoenicke - Tél. : 03 29 79 36 10
l.hoenicke@cma-meuse.fr
- Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle
Tél. : 0820 857 057 (prix d'un appel local)
contrats2@cm-moselle.fr
- Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges
Éric Simonin - Tél. : 03 29 69 55 88
e.simonin@cma-vosges.fr

SOUTIEN DE LA RÉGION LORRAINE EN FAVEUR DES ARTISANS D'ART


© DR

DISPOSITIF. Il s'adresse aux activités orientées principalement vers le haut de gamme et/ou de luxe, qui nécessitent la mise en œuvre d'un savoir-faire complexe et une production d'objets uniques ou de petites séries à caractère artistique.

- **Pour la création ou la reprise d'une entreprise, le Conseil régional de Lorraine vous apporte son soutien :** avec un apport en numéraire ou un capital social libéré de 1 000 €, l'aide régionale est de 2 000 € par emploi créé en CDI ETP et 4 000 € par emploi repris en CDI ETP. Elle est plafonnée au capital social libéré ou au double de l'apport et à 30 000 €.

- **Pour des investissements matériels, immatériels, immobiliers, le Conseil régional de Lorraine vous apporte son soutien :** pour des investissements d'au moins 2 000 € HT, l'aide régionale est de 30 % maximum et plafonnée à 30 000 €.

Une lettre d'intention préalable devra être adressée au Président du Conseil régional de Lorraine.

Contact
Conseil régional de Lorraine/Pôle entreprises
Secteur Développement
et Accompagnement des Entreprises
Place Gabriel Hocquard
CS 81004/57036 Metz cedex 1
Téléchargement du dossier et des annexes
sur www.entreprenezenlorraine.fr
ou www.metiersdart-lorraine.eu

FEMME CRÉATRICE D'ENTREPRISE DE L'ANNÉE



C'EST PEUT-ÊTRE VOUS ! La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine organise la première édition régionale du Concours « Création, reprise d'entreprise au féminin », ouverte à toute femme, dirigeante, gérante et majoritaire (détenant plus de 50 % des parts sociales au moment de la création et remise des prix), ayant créé ou repris une entreprise en Lorraine et ayant été accompagnée par sa CMA. Les entreprises candidates doivent avoir été immatriculées (avec activité) au jour de la candidature et créées entre le 1er janvier 2012 et le 31 décembre 2013. Chaque lauréate départementale se verra offrir un week-end et la lauréate régionale obtiendra un prix d'une valeur de 2500 €. **Date limite de dépôt des dossiers : 30 septembre.**

Contact: Votre CMA ou Adeline Turquet
aturquet.crml@orange.fr - www.crmalorraine.fr

ACORIS MUTUELLES PROCHES DE VOUS



SERVICES DE L'AUTOMOBILE. Les partenaires sociaux représentatifs de la CCN des Services de l'Automobile ont conclu un accord prévoyant la mise en place, pour le 1er mars 2015, d'une couverture santé complémentaire collective et obligatoire au bénéfice des salariés de leur secteur d'activité. Acoris Mutuelles a élaboré une offre répondant scrupuleusement au cahier des charges issu de cet accord. Pour savoir si vous êtes concernés et vous faire accompagner gratuitement sur toutes les démarches, rendez-vous sur le site **www.acorismutuelles.fr** et contactez nos experts entreprise.

Contact : 09 69 36 10 20

OUTIL DE PRÉVISION DE L'ARTISANAT DE LORRAINE

ENQUÊTE. Comme en 2012, pour cette seconde édition, vous avez reçu au courant du mois de mai notre enquête régionale Opale (Outil de Prévision de l'Artisanat de Lorraine) par voie électronique et/ou par voie postale. Vous avez été nombreux à nous répondre et nous vous en remercions.

Cette enquête nous permettra de répondre à vos besoins ainsi qu'à ceux de vos salariés.

Objectifs : disposer de données pour orienter notre action au service du développement de l'artisanat :

- Détecter les potentiels de développement des entreprises artisanales de Lorraine.
- Connaître les pratiques en Gestion des Ressources Humaines (et Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences) dans les entreprises artisanales face aux enjeux sociaux que sont le renouvellement générationnel des chefs d'entreprise et des salariés et le maintien du tissu économique et social artisanal par la qualification des hommes.


©FOTOLIA.FR

- Disposer d'un outil prospectif sur les besoins en compétences des chefs d'entreprise et des salariés dans les entreprises.
- Contribuer au déploiement local de l'artisanat en Lorraine.

Pour suivre les résultats de l'enquête, vous pouvez vous connecter sur http://37.59.16.102/surveymanager/surveys/survey/OPALE2014_V3/webreports.dll

UNE RÉPONSE ADAPTÉE OÙ QUE VOUS SOYEZ !

POUR ASSURER L'AVENIR DE MON ENTREPRISE

LAURENT BRUNO
06 80 53 68 34

Sierck les Bains

Aumetz

Thionville

Bouzonville

Hagondange

ÉRIC ZAUN
06 80 41 08 94

MELLIE FABISZACK
06 80 50 92 07

Forbach

Boulay

St Julien les Metz

St Avold

Sarreguemines

JEAN MARIE LETT
06 80 07 76 59

AUDREY GENIES
06 80 48 55 67

Metz

Montigny les Metz

Bitche

Faulquemont

Sarralbe

Rohrbach les bitche

Verny

Remilly

Isming

Morhange

Delme

RÉGINE HOUPERT
06 80 50 93 80

CLAIRE ROZOT
06 80 41 39 90

Château Salin

Dieuze

Phalsbourg

Sarrebourg

JOELLE HANSS
06 80 48 16 54

VOS CONSEILLERS **SPÉCIALISÉS** ET PROCHES DE **CHEZ VOUS !**

L'univers Professionnel
à retrouver sur groupama-pro.fr

Groupama
Toujours là pour moi.

Vous êtes électricien ? Êtes-vous sûr aujourd'hui que votre entreprise bénéficie d'une assurance adaptée à toutes vos activités ?

10 questions pour vous en assurer :

1. Avez-vous fait part de toutes les évolutions de votre entreprise (extension d'activité, ajout d'une activité, ou hausse de l'effectif par exemple) à votre assureur au cours de ces deux dernières années ?
   - oui
   - non

2. Tous vos matériaux sont livrés sur un chantier. S'ils sont détruits par un incendie, seront-ils couverts par votre contrat d'assurance ?
   - oui
   - non

3. Vous avez obtenu la capacité « fluides frigorigènes ». Êtes vous bien assuré pour réaliser les interventions de maintenance sur les systèmes utilisant ces fluides (pompes à chaleur par exemple) ?
   - oui
   - non

4. La mise en œuvre d'automatismes et systèmes domotiques est elle prévue dans votre contrat d'assurance ?
   - oui
   - non

5. En cas de litige juridique (avec des clients, vos salariés, des fournisseurs par exemple), pouvez-vous bénéficier d'un accompagnement ?
   - oui
   - non

6. Si votre salarié se blesse sur un chantier en tombant d'une nacelle, ou en se brûlant grièvement avec un câble dénudé, votre responsabilité pour faute inexcusable est elle couverte ?
   - oui
   - non

7. À l'occasion d'un chantier, un client vous sollicite pour la pose d'une alarme. Êtes vous sûr de pouvoir accepter sa demande sans en parler à votre assureur ?
   - oui
   - non

8. Le contenu de votre véhicule professionnel est dérobé pendant la nuit. Pensez-vous être indemnisé ?
   - oui
   - non

9. En cas d'absence de sinistres déclarés depuis plusieurs années, bénéficiez-vous d'un système automatique de réduction de vos cotisations (sans devoir en faire la demande chaque année auprès de votre assureur) ?
   - oui
   - non

10. Vous bénéficiez d'un label Reconnu Garant de l'Environnement (RGE). Ce label a-t-il une influence sur votre contrat d'assurance ?
    - oui
    - non

→ Si vous avez une seule réponse négative, prenez contact dès maintenant avec un Conseiller MAAF PRO !

N° Vert 30 15

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h

